

Noticias de la regulación

Nº 43

diciembre de 2002

EDITORIAL

¿Cómo caracterizar el régimen de crecimiento actual con nociones que vienen de un capitalismo fordista ya superado? Ésta era la cuestión que planteaba aquí Jean Gadrey (Noticias de la regulación nº 39, de diciembre 2001), señalando especialmente la obsolescencia de la noción de productividad en las economías dominadas por las actividades de servicios. Pascal Petit prosigue y desarrolla ahora el debate: la noción de productividad debe reconstruirse. Propone explorar la problemática de los vínculos micro-macro que fundamentan la pertinencia de la productividad; en el primer lugar durante el período fordista y luego en el capitalismo actual. Para que la productividad pueda volver a ser un concepto operacional para medir la riqueza, su producción y distribución, es necesario que pueda apoyarse en las nuevas formas de producción y de consumo. Estas normas son producidas por las luchas sociales y políticas que modelan la transformación de las relaciones de mercado contemporáneas.

PUNTO TEÓRICO

La noción de productividad, de un régimen de crecimiento a otro

Pascal PETIT

(CEPREMAP/CNRS) pascal.petit@cepremap.cnrs.fr

1. Un uso para cada régimen

La evolución de las economías contemporáneas, al otorgar un lugar más decisivo a la gobernabilidad financiera, parece cuestionar la pertinencia de la noción de productividad en la conducción de las empresas. La evaluación directa de la rentabilidad orienta directamente las decisiones operativas. El desarrollo de la división del trabajo entre las firmas (subcontratación, externalización y nueva oferta de servicios a las empresas) así como las nuevas prácticas contables han facilitado esta evolución, al mismo tiempo que han contribuido a una nueva expansión de los servicios, en los cuales la medición de la actividad en términos reales es particularmente problemática. Estos cambios han llevado a algunos economistas (como J. Gadrey [2001] que insistió en un número anterior de Noticias sobre la importancia que han adquirido las actividades de servicios) a considerar que la noción de productividad era un concepto “fordista” no pertinente para caracterizar el régimen de crecimiento contemporáneo. Esta posición nos parece que oculta, precisamente, un elemento clave en lo que podría calificarse como la llegada de un nuevo régimen de crecimiento. En otros términos, a cada régimen de crecimiento corresponde un cierto uso de la noción de productividad, que remite a un conjunto de convenciones que regulan tanto la apreciación de la riqueza nacional y su distribución como las prácticas de gestión de las firmas. Este uso implica una cierta cantidad de construcciones sociales, cuya elaboración puede resultar muy larga cuando sus desafíos no aparecen claramente en el nivel de la política y de las luchas sociales. Por eso resulta necesario determinar las condiciones en las cuales la noción de productividad encuentra su pertinencia en la articulación entre regulación macroeconómica y modos de gestión de las firmas.

* *Noticias de la regulación* es traducción de la *Lettre de la Régulation*, publicación cuatrimestral del CEPREMAP. La *lettre de la Régulation* se financia con los aportes de los miembros de la Asociación Recherche et Régulation. Difunde toda la información referida a publicaciones, seminarios, coloquios y otras actividades de investigación en relación con el enfoque de la teoría de la regulación. Estas informaciones pueden hacerse llegar a Robert Boyer o a Yves Saillard, que ha asumido la secretaría de redacción, en el CEPREMAP, 140 rue du Chevaleret, 75013 París; fax 33(0) 1 44 24 38 57; e-mail BOYER@cepremap.msh-paris.fr, o al IREPD BP 47 38040 Grenoble Cedex 9, Tel 33(0)476 82 54 30, e-mail Yves.Saillard@upmf-grenoble.fr, <http://www.upmf-grenoble.fr/irepd/lettre.html>.

En virtud de un acuerdo celebrado en setiembre de 1994, el Programa de Investigaciones Económicas sobre Tecnología, Trabajo y Empleo (CEIL-PIETTE) del CONICET, se encarga de la traducción y edición en español y su difusión en los países de América Latina, España y Portugal, para facilitar la constitución de una red entre los regulacionistas de habla castellana y portuguesa. CEIL-PIETTE CONICET, Saavedra 15 P.B. 1083 Buenos Aires, Argentina. Tel. (54 11) 4953 7651 Fax (54 11) 4953 9853 e-mail: publicaciones@ceil-piette.gov.ar, <http://www.ceil-piette.setcip.gov.ar>. Director de la publicación: Julio César Neffa. Traducción: Lucía Vera. Corrección: Graciela Torrecillas

Este objetivo requiere una explicitación previa de la naturaleza del régimen de crecimiento contemporáneo, todavía en pleno transcurso. Desarrollos recientes de la Teoría de la Regulación han brindado análisis algo diferentes sobre lo que sería este régimen de crecimiento según la importancia que se dé a las transformaciones de las diversas formas estructurales. Para Aglietta (1998) la financiarización de la economía es el elemento determinante del nuevo régimen. Para Boyer (2002) la tendencia al desarrollo de las actividades que afectan la realización de sí mismo, en particular la educación y la salud, es lo que guía en última instancia las transformaciones de nuestras economías. En esta nota, la perspectiva que se ha privilegiado es la de una transformación de todos los mercados, que toma mejor en cuenta, en el contexto estructural de las economías desarrolladas contemporáneas, algo que puede calificarse como un mejor encastramiento social de las relaciones de mercado.

Estas tres perspectivas parecen más congruentes que opuestas, ubicándose en horizontes temporales diferentes, de corto y mediano plazo en el caso del régimen financiarizado (Aglietta), de mediano y largo plazo en el caso de las nuevas relaciones de competencia (Petit), y de largo, e incluso muy largo plazo, en el caso del régimen “antropogénico” (Boyer).

La naturaleza del régimen futuro dependerá de las políticas y de los cambios institucionales que será posible llevar a la práctica. Para captar bien la articulación entre los niveles macro y microeconómico de la regulación que esos cambios suponen, es necesario volver al papel desempeñado por la noción de productividad en el régimen de crecimiento fordista (sección 2). Esto permitirá detectar mejor su declinación en el período contemporáneo (sección 3) y la necesidad de reconstruir sus bases para el período futuro (sección 4).

2. La noción de productividad en el régimen de crecimiento fordista

La noción de productividad parece, por un lado, directamente pertinente en el nivel microeconómico de la gestión de las firmas. Por otro lado, en el nivel macroeconómico de la regulación, parece directamente en armonía con el objetivo nacional de productividad y de crecimiento que animaba a las diferentes economías en el período de reconstrucción posterior a la salida de la Segunda Guerra mundial.

En el plano microeconómico la pertinencia de la noción de productividad se debía al hecho de que podía constituir una herramienta de gestión en el nivel de la firma. Cuando el volumen de producción está claramente correlacionado con el volumen de trabajo realizado y cuando los productos obtenidos son objeto de una demanda sostenida en los mercados, entonces el indicador de productividad se torna un criterio objetivo de organización y de remuneración del trabajo. Su pertinencia era directa e inmediata en las empresas más dinámicas, que organizaban el trabajo de “manera científica”, como las del sector de industrias de fabricación en serie. En esas empresas los aumentos de salarios podían estar vinculados con los incrementos de productividad obtenidos por la mecanización y la racionalización de la organización del trabajo. Pero sería erróneo pensar que esta regla, que asociaba una medición de la eficacia de la organización “taylorista” del trabajo a la remuneración salarial, se aplicaba directamente en todas las empresas. Las pequeñas empresas de subcontratación, como las que suministraban servicios intermedios o *a façon* a las empresas más grandes, tenían dificultades para identificar los volúmenes de producción. Una parte importante de las actividades productivas se encontraban en este caso (en 1960, en los países de la OCDE, el empleo terciario representaba ya el 43% del conjunto, es decir, cerca del doble del empleo manufacturero, que era del 26%). Esto no les impedía recurrir de manera creciente a métodos tayloristas de organización del trabajo, basándose no en indicadores de productos sino en indicadores de esfuerzo y fijando los aumentos de salarios en función de los aumentos llevados a la práctica en los “sectores motores” de la economía, donde los incrementos de productividad eran claramente más fáciles de identificar. Se conoce el papel de liderazgo que tuvo la industria automotriz en la formación de los salarios. Durante todo el período, los aumentos de salarios en esos sectores motores se difundieron a las empresas donde la noción misma de incrementos de productividad era bastante problemática, como en los bancos. Este modo de formación de los salarios fue el origen de una constante presión inflacionaria (llamada de productividad) que, al agregarse a las tensiones entre búsqueda de nuevos incrementos de productividad y reivindicaciones salariales en los sectores motores, se volvió una característica de los modos fordistas de desarrollo¹.

En el plano macroeconómico la noción de productividad adquiría sentido en el marco de lo que se llamó la convención keynesiana de pleno empleo.

En los años cincuenta, lo esencial para la mayoría de las economías desarrolladas era reconstruir lo más rápidamente posible el sistema productivo y la infraestructura fuertemente destruida por la guerra. El objetivo de crecimiento rápido del PIB respondía a este imperativo. Los marcos recientemente constituidos de la contabilidad nacional keynesiana daban la medida de este crecimiento del PIB, rápidamente asimilado al crecimiento del bienestar de la población. La importancia que adquiría un proyecto de consumo bastante universal (el *American way of life*, en el cual automóvil y equipamiento hogareño figuraban en primer plano) explicaba la asimilación entre crecimiento del PIB y crecimiento del bienestar. Según esta dinámica productivista el crecimiento del PIB per cápita era percibido como la resultante del crecimiento de la productividad en los diversos sectores² y del crecimiento del empleo, sobre todo del empleo asalariado. Los incrementos de productividad en la industria manufacturera ilustraban el primer componente, y el crecimiento de la tasa de

¹ Tensiones que analizaba el informe CEPREMAP-CORDES en 1977.

² La implementación de misiones de productividad en los Estados Unidos ilustraba la importancia otorgada a este objetivo en las políticas nacionales de desarrollo.

salarización, el segundo. Una distribución de la riqueza favorable a los asalariados que, en consecuencia, estimulaba la demanda interna de bienes de consumo masivo, completaba el círculo virtuoso del crecimiento nacional, mientras los roles del capital financiero y la competencia internacional quedaban bastante circunscriptos.

3. Una pertinencia en declinación

Durante las dos primeras décadas del siglo XX, el régimen anterior había mostrado sus límites, bajo los efectos conjugados de la nueva fase de internacionalización que siguió al cuestionamiento del patrón dólar, de la terciarización de la actividad económica y de la difusión de las nuevas tecnologías llamadas de la información y la comunicación. Todos estos fenómenos favorecieron no sólo una división más intensa del trabajo, en particular entre las firmas, sino también importantes recomposiciones de los empleos, desplazando el lugar de las tareas de ejecución repetitiva (que involucran siempre a un tercio de los empleos) y valorizando la capacidad de iniciativa³. En este nuevo contexto, debe reconstruirse el sentido que podía darse a la noción de productividad.

Por un lado, en el plano microeconómico, las empresas externalizaron numerosas fases de sus procesos de producción o multiplicaron las cooperaciones, lo que les confiere a sus actividades un carácter de prestación de servicios, que no se identifica de manera inmediata con la fabricación de un producto. La calidad de las prestaciones se vuelve, para los gestores, tan importante como las cantidades ofrecidas. Pero la transformación de los imperativos de gestión que eso supone no se debe únicamente a este cambio hacia relaciones de servicios. El mundo de la empresa está también mucho más marcado por exigencias de rentabilidad financiera a corto y mediano plazo, que los indicadores de gestión deben tomar en cuenta. Esto se manifiesta por medio de la reorganización de la actividad en centros de ganancia, por externalizaciones, e incluso movimientos de fusiones y adquisiciones. La cantidad de empresas capaces de identificar sus actividades como fabricación de cantidades de productos se redujo considerablemente. Si nos colocamos en una perspectiva de gestión, la posibilidad de una medición de la productividad se restringió y su pertinencia se tornó muy incierta. La lógica de los nuevos imperativos de gestión modificó además las reglas de formación de los salarios. Los estímulos financieros y las fórmulas de participación se desarrollaron según criterios de compromiso individual o de resultados financieros puntuales, sin tener ya en cuenta los incrementos de productividad. Los cambios en el plano microeconómico son, entonces, profundos.

Por otro lado, en el plano macroeconómico, el contexto también ha cambiado. La internacionalización de los procesos productivos (véase la importancia de los intercambios de bienes intermedios o del comercio intrarrama, como también de los flujos de inversiones directas, tanto en la industria como en el sector terciario), le pusieron límites a la posibilidad de evaluar en el nivel agregado el volumen de la producción nacional. La división creciente entre países de los procesos de producción confunde la posibilidad de identificar el origen de los incrementos de productividad que se adivinan en la escala internacional en cada rama de actividad.

Allí donde antes se veían los incrementos de productividad como fuentes de riqueza nacional, la nueva fase de internacionalización hizo aparecer diversos tipos de rentas: renta financiera como consecuencia del desarrollo de los mercados financieros, renta tecnológica vinculada al control de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, y renta basada en una valorización cada vez más sistemática de los derechos de propiedad intelectual. Entre todas estas rentas son las vinculadas a la preeminencia del capital financiero las que aparecen como las más importantes, infladas hacia fines de los años noventa por una ola especulativa sin precedentes. Es claramente la versión de un régimen basado en las rentas financieras que acreditaba Aglietta (1998) insistiendo en el papel de los inversores institucionales y especialmente en el que podían desempeñar los fondos de pensión en semejante régimen patrimonial. Pero, de hecho, la renta financiera no beneficia más que a una minoría⁴ de la población, y no tiene efectos retroactivos sobre la dinámica de crecimiento, más allá de la restricción que hace pesar sobre la inversión, lo que confiere a tal régimen una gran inestabilidad. El estallido de la burbuja especulativa en sucesivas ocasiones durante los años 2000 y 2002 confirmó esta fragilidad y ha vuelto a plantear la cuestión de la naturaleza del régimen de crecimiento en desarrollo. Puede pensarse que la fase contemporánea constituye una versión degradada del régimen anterior, en el cual los incrementos de productividad se ven fuertemente reducidos y la relación salarial se hizo más frágil (*cf.* Vidal, 2002). Pero esta tesis hace abstracción de los cambios en los criterios de gestión y en las formas de organización de las empresas. Y, paralelamente, subestima los problemas planteados por la disminución del crecimiento del PIB en términos reales y, por lo tanto, del crecimiento de la riqueza.

Ahora bien, todo régimen económico basa la legitimidad de sus modos de organización de la producción que elige, sobre una cierta manera de apreciar la riqueza creada y su distribución. En este sentido, la valuación del producto en términos reales es un imperativo, que lleva a darle sentido a indicadores de productividad que relacionan la medición del producto en “volumen” con una cantidad dada de factores.

Estas consideraciones conducen a pensar que la reconstrucción del sentido de una apreciación cuantitativa de la producción en un nivel macro o meso-económico es lo que permitirá ver emerger la pertinencia de una nueva definición de la productividad que pueda servir de criterio de gestión en el plano microeconómico.

³ Una evolución de las tareas que para Stankiewicz (2002) cuestiona, por ejemplo, la pertinencia de la noción de productividad.

⁴ Más allá de los efectos de riqueza provocados por una fuerte apreciación de las carteras bursátiles, las rentas financieras y otras rentas no constituyen más que una pequeña fracción del ingreso de la mayoría de las economías de los países de la OCDE.

4. Sobre la reconstrucción de la noción de productividad

El informe Boskin (1996), realizado en los Estados Unidos a mediados de los años noventa, volvió a hacer apreciar la medición de la producción en términos reales y, en ese sentido, constituye una etapa sintomática. El objetivo era saber si las reglas de reparto, en este caso de la distribución, no habían resultado “desnaturalizadas” por una mala captación de la inflación (que habría sesgado todas las prestaciones indexadas). El informe resaltó algunos desvíos contables, principalmente vinculados a una subestimación de la mejora cualitativa de los productos. Pero, sobre todo, los debates en torno a esas reapreciaciones hicieron aparecer un problema de otra dimensión, vinculado a fenómenos difusos que remiten a los modos de socialización de los nuevos productos. Algunos bienes y servicios han tenido a lo largo de los años mejoras cualitativas, en términos de duración de vida, de flexibilidad de uso o de adaptación a las necesidades específicas de los usuarios. Pero el gozo de esas innovaciones, en gran parte impulsado por el desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación, supone una adquisición previa de saber hacer por parte de los consumidores. La socialización de esas innovaciones que condicionan ampliamente la transformación de los modos de vida contemporáneos, sigue siendo muy parcial y no afecta de manera significativa más que a una fracción restringida de la población. He aquí un problema importante para la llegada de un nuevo régimen de crecimiento, que ofrecería como contrapartida de la reorganización de la división del trabajo (en particular entre las firmas), mencionado más arriba, un nuevo proyecto de “consumo”, que estaría basado en innovaciones accesibles para una amplia mayoría de la población, que estaría incluso en condiciones de utilizar todas las potencialidades.

Este proyecto está apenas esbozado en los debates políticos y en los conflictos sociales. La necesaria implicación de los usuarios para sacar partido de las innovaciones sugiere que este proyecto debe ser concebido más en términos de enriquecimiento de los comportamientos (el ser) que en términos de posesión de bienes (el tener), retomando una caracterización presentada por Théret (1994). Supone un desarrollo de capacidades individuales que permitan hacer pleno uso de las posibilidades abiertas por los nuevos bienes y servicios. Muchos indicadores propuestos recientemente para medir el bienestar se inscriben en esta perspectiva, comenzando por el construido por Naciones Unidas de acuerdo con los principios presentados por Sen (cf. Olsberg Sharpe, 2002). Este proceso de definición no puede ser únicamente tecnocrático. La construcción de indicadores de bienestar debe formar parte del debate político y debe ser retomado en las luchas sociales. Una nueva convención debería fijar objetivos y condiciones referidos tanto al acceso a los bienes y servicios como a la capacidad de los usuarios para sacar de ellos el mejor provecho posible. Esta convención renovaría la que asociaba anteriormente el objetivo de pleno empleo y la norma de consumo fordista. Debería abarcar explícitamente objetivos relativos a lo vivido por los individuos en el trabajo, las posibilidades de realización de sí mismo, de inversión en formación, de alternancia en la actividad, todas cosas que podrían ser benéficas para los asalariados como contrapartida de la flexibilidad organizacional lograda por las firmas para ser más reactivas ante los cambios de los mercados y más innovadoras. En la medida en que esa flexibilidad permita un desarrollo real de las capacidades “creadoras” de los individuos y de las firmas, la nueva “convención” podría ser calificada de “neo-schumpeteriana”. Esta evolución pasa por importantes transformaciones de los mercados, que deberían tomar en cuenta, en sus normas de funcionamiento, las necesidades y las capacidades de los consumidores-ciudadanos. La perspectiva adoptada aquí recuerda los debates sobre la noción de servicio universal que acompañaron, a comienzos del siglo XX, los desarrollos de los grandes servicios en red (comunicación, transportes, energía, bancos, e incluso distribución). El objeto de la nueva convención a construir se plantea ciertamente en términos muy diferentes, ya que le otorga gran importancia no sólo al acceso a las redes sino también a la adquisición de capacidades de utilización que aprovechen completamente los nuevos potenciales. La perspectiva que se abre es amplia si se incluyen los servicios personales y sociales de educación, salud, e incluso entretenimientos, ámbitos que las tecnologías pueden ayudar a transformar profundamente. Pero presentimos que según sea el peso de las ideologías y la naturaleza de las voluntades políticas, los cambios en cuestión serán más o menos largos y de amplitud más o menos limitada, terminando en compromisos fuertes y solidarios o bien, por el contrario, débiles y dualistas.

La hipótesis según la cual se otorgaría una fuerte prioridad a los servicios sociales y personales (perspectiva antropogenética que adopta Boyer (2002)), se inscribe en la misma lógica, pero su horizonte temporal parece demasiado largo para caracterizar por sí sola las opciones de la década que se inicia.

Pensamos que el compromiso que se está esbozando presidirá durante un tiempo significativo lo que deberíamos considerar más bien como un “nuevo” encastramiento social de los mercados. Todo un conjunto de dispositivos institucionales y organizacionales van en ese sentido, el de la difusión de nuevas normas de productos y producción, hasta las prácticas de certificación y de calibrado, a las exigencias éticas, pasando por las reivindicaciones ciudadanas que en los diversos sectores movilizan movimientos sociales específicos.

La maduración del “contrato social” mencionada más arriba, con el reordenamiento de los marcos contables que debería acompañarla, conduce a una reapreciación de la creación de riqueza y, en consecuencia, de la producción en términos reales. Estas nuevas consideraciones deberían permitir definir nuevos indicadores de productividad que, a su vez, podrían influir sobre la gestión de las empresas. Pero este nuevo auge de la noción de productividad ya no actuaría como en el pasado y con una transferencia de las actividades manufactureras hacia las actividades de servicios. El nuevo marco contable (que permita asimilar la medición de la creación de riqueza a un nivel de bienestar) tendría la intención de definir indicadores de productividad adaptados a las actividades de servicios que antes se prestaban poco para esos cálculos. Estos indicadores de eficacia del trabajo y de su organización podrían servir de referencia para determinar la

evolución de los salarios en las actividades terciarias directamente involucradas y, más ampliamente, también podrían servir de guía en la evaluación que se hace sobre la eficacia del trabajo y de su organización en las actividades “industriales”, poniendo en práctica relaciones de servicio de la misma naturaleza. El retorno de una noción de productividad reconstruida como indicador de gestión no implica que se vuelva a una regla estricta de distribución que asignaría la parte esencial de los incrementos de productividad a los asalariados. Más allá de la proporción de los incrementos captados por la ganancia, bajo el efecto de la nueva relación entre capital industrial y capital financiero establecida en el inicio del nuevo siglo, parece estar en la naturaleza del régimen de crecimiento, el hecho de que los consumidores gocen de una parte significativa de esos incrementos, en particular en el caso de los servicios. El reparto de ese incremento entre los usuarios de servicios es un desafío importante del compromiso en gestación en nuestras economías, muy ampliamente terciarias. Ya no se trata de saber si la noción de productividad es pertinente o no, sino de trabajar para su reconstrucción con el objeto de que permita definir las condiciones de un reparto del incremento que incluya a los usuarios y que estimule su amplitud.

Referencias bibliográficas

- Aglietta M., « Le capitalisme de demain » Nota de la fundación Saint Simon, noviembre, 1998.
- Boskin M., (bajo la dir.) « Toward a more accurate measure of the cost of living : final report to the Senate Finance Committee », US Government Printing Office, Washington, diciembre, 1996.
- Boyer R., *La croissance, début de siècle*. Albin Michel. París, 2002.
- CEPREMAP-CORDES, « Approches de l'inflation : l'exemple français. » en Benassy J-P, Boyer R., Gelpi R.M., Lipietz A., Mistral J., Munoz J., Ominami C. Informe y convenio de investigación, n°22/176, dic. 1977, *Recherches économiques et sociales*, n°12, La Documentation française, oct. 1978.
- Gadrey J., “Régime de croissance, régime de productivité : peut-on penser les régulations post-fordistes avec des concepts fordistes ?” *La Lettre de la Régulation*, n°39, diciembre, 2001
- Osberg L. Sharpe A., « An Index of economic well-being for selected OECD countries » *Review of Income and Wealth*, serie 48, número 3, Setiembre, 2002.
- Petit P. « Formes structurelles et régimes de croissance de l'après fordisme » *L'Année de la Régulation*, vol. 2, La Découverte, París, 1998, pp. 177-206.
- Stankiewicz F., « Productivité ou « valorité » du salarié : une autre représentation du travail » en *Problèmes économiques* n°2787, 4 diciembre 2002, retomado de *Travail et Emploi*, n°91, julio 2002.
- Théret B., « To have or to be : on the problem of the interaction between State and economy and its 'solidarist' mode of regulation », *Economy and Society*, vol. 23, número 1, Febrero, 1994.
- Vidal J. F., « Les bouleversements du régime d'accumulation et les ajustements de la régulation : la croissance française sans mythes », *L'Année de la Régulation*, n°6, 2002.

PUBLICACIONES

Noticias de la Regulación informa aquí sobre las publicaciones (working papers, artículos, libros) referidos al programa de investigación de la regulación.

- Baima de Borri M., Cesilini S., Neffa J.C. (ed.), *Globalización, empleo y generación de ingresos*, Banco Mundial, GT ONG Argentina, 2002.
- Boyer R., "Les leçons oubliées de la crise asiatique" en Diana Hochraich, *Mondialisation contre développement: le cas des pays asiatiques*, Syllepse, 2002
- Boyer R., "Santé, formation et croissance: vers un modèle anthropogénétique?", Rapport de recherche CGP-CEPREMAP, 2002
- Boyer R., Freyssenet M., "The Nation-State, globalisation and regionalism: the new directions for economic integration processes", *The Globalisation and Regionalism: Changing Society in 21st Century*, Hosei University, october 27, 2002
- Coriat B. (coord.), Les droits de propriété intellectuelle: nouveaux domaines, nouveaux enjeux, *Revue d'Economie Industrielle*, n°99, 2 trimestre 2002
- Defalvard H., "L'économie des conventions à l'école des institutions", *Economie Appliquée*, tome LV, n°4, 2002
- Diebolt C., Escudier J.L., *La croissance économique dans le long terme. Formes historiques et prospective*, Paris, L'Harmattan, 2002
- Duménil G., Levy D., *Economie marxiste du capitalisme*, La Découverte, París, 2002
- Gadrey J., Gallouj F. (ed.), *Productivity, innovation and knowledge in services*, Edward Elgar, 2002
- Guttman R., *Cybercash: the coming era of electronic money*, Palgrave Macmillan, New York, 2003
- Jessop B., *The future of the capitalist state*, Polity Press, 2002
- Lesourne J., Orléan A., Walliser A. (coord.), *Leçons de microéconomie évolutionniste*, Odile Jacob, París, 2002

- Petit P., "Growth and productivity in a knowledge-based service economy" en Gadrey J., Gallouj F. (ed.), *Productivity, innovation and knowledge in services*, Edward Elgar, 2002
- Reynaud B., *Operating rules in organizations*, Palgrave Macmillan, 2002
- Rolland D., Chassin J. (ed.), *Pour comprendre la crise argentine*, París, L'Harmattan, 2003-
- Théret B., *Protection sociale et fédéralisme. L'Europe dans le miroir de l'Amérique du Nord*, Presses de l'Université de Montréal, PIE Peter Lang, Bruxelles, 2002
- Vercellone C. (ed.), *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel?*, La Dispute, París, 2003

A N U N C I O S D E S E M I N A R I O S

• ARC 2 - Programa 2002

lunes de 17 a 19 en el CEPREMAP 142 rue du Chevaleret 75013 París sala 410 4º piso

<http://www.arc2.org>

3 febrero: Fondos de pensión y trusts en Estados Unidos, Sabine Montaigne (IRES)

3 marzo (sesión especial 16 h): Sobre el análisis de las crisis financieras, basado en *L'économie de la panique: faire face aux crises financières?*, de Jérôme Sgard, La Découverte, 2002; ¿Qué nos enseña el enfoque estadístico de las crisis financieras?, Mario Dehove

31 marzo: Francia en la economía del saber: la cuestión de la educación, Sandrine Paillard y E.M. Mouhoud

• Instituciones y desarrollo

viernes de 14 a 16 en la MSE 106-112 bd. de l'Hôpital 75013 París sala de conferencias 6º piso

<http://matisse.univ-paris1.fr>

14 febrero: Educación y liberalismo: dos experiencias históricas: Guatemala, E. Mulot (MATISSE); Malasia, E. Lafaye de Micheaux (MATISSE)

7 marzo: Vuelta al institucionalismo. El cambio institucional ¿es endógeno? Reflexiones a partir de los textos de Veblen y de las aplicaciones posibles de una economía institucional del cambio, J. Vercueil (Lyon 3), O. Brette (Centre Walras, Lyon)

25 abril: ¿Qué nuevo rol para las organizaciones internacionales? ¿Qué pasa con la proposición Krueger?, J. Sgard (CEPII)

• Economía de las instituciones - Foro Universidad París X

17 a 19 edificio K sala de conferencia

27 de febrero: Crecimiento, comienzo de siglo, R. Boyer (EHESS-CEPREMAP)

20 marzo: La economía solidaria, A. Caillé (Géode, París X)

24 abril: La teoría de las convenciones, P. Batifoulier, G. de Larquier (Forum U, de París X)

Para más información: forum@u-paris10.fr

• Mesa redonda: ¿Hemos salido del capitalismo industrial?

en ocasión de la publicación del libro coordinado por Carlo Vercellone en ediciones La Dispute

20 de marzo de 10 a 17 en la MSE 106 bd. de l'Hôpital 75013 París

• Coloquio Convenciones e instituciones: profundización teórica y contribuciones al debate político

La Défense 11 y 12 diciembre 2003

Fecha límite para envío de resúmenes de ponencias: 15 febrero 2003

Contacto: isabelle.bilon@u-paris10.fr

• Atelier Argentina/ Jornada de estudios

26 de abril 2003 10 a 18 h ENS 48 bd. Jourdan 75014 París

- Cambios monetarios y relaciones internacionales
- Movimientos sociales y recomposición de lo político
- Evolución de las estructuras productivas

Para más detalles http://www.upmf-grenoble.fr/irepd/regulation/Argentina_2002

• Foro de la Regulación 2003

9-10 octubre 2003 París

Convocatoria de ponencias: la Asociación Recherche & Régulation organiza el segundo Foro de la Regulación en París.

Los campos abiertos a las propuestas de ponencias son libres, pero a título indicativo, estos son algunos de los temas que deseamos privilegiar:

- teoría de las organizaciones económicas
- análisis económico de lo político
- modos de vida y regímenes de demanda
- economía política de las desigualdades
- aportes de la historia económica
- modelizaciones matemáticas en enfoque regulacionista
- los espacios de la regulación macroeconómica

Las personas interesadas están invitadas a presentar antes del 30 de marzo de 2003 un proyecto de ponencia describiendo en una o dos páginas como máximo el contenido propuesto

Contacto: Jean-Pierre.Chanteau@upmf-grenoble.fr

Comité científico: G. Allaire (INRA), R. Boyer (EHESS, CEPREMAP), J. P. Chanteau (Univ. Grenoble II- IREPD-CNRS), J. Commaille (ENS, GAPP-CNRS), M. Dunford (Sussex University), P. Le Galès (CEVIPOF-FNSP), F. Lordon (CEPREMAP), H. Nadel (Univ. Paris VII-GERME), P. Petit (CEPREMAP), G. Schmeder (CNAM), C. du Tertre (Univ. Paris-X, IRIS-CNRS), J.F. Vidal (Univ. Paris-XI).

ASOCIACIÓN RECHERCHE & RÉGULATION

Informe de la Asamblea general del 19 de diciembre 2002 está disponible en

<http://www.upmf-grenoble.fr/irepd/regulation>

Adhiera a la asociación Recherche & Régulation

Para 2003, la cuota se fijó en 40 euros y 16 euros para los estudiantes. Esto da derecho al vol. 7 de **L'Année de la régulation**.

Cheque a la orden de “ **Recherche & Régulation** ”; dirigirlo al tesorero Pascal PETIT – 142 rue du Chevaleret, 75013 PARIS

<http://www.upmf-grenoble.fr/irepd/regulation>